

2026 年 3 月期 第 1 四半期 カンファレンスコール 質疑応答概要
(2025 年 7 月 30 日)

Q. 第 1 四半期の各セグメントの計画に対する状況を教えてください。

A. 連結の営業利益は計画に対して上回る結果となりました。セグメント別では、デジタルコンテンツ事業がわずかに未達だったものの、主にアミューズメント機器事業が利益に寄与したほか、アミューズメント施設およびその他事業も貢献しました。

Q. デジタルコンテンツ事業は、リピートタイトルの「デビル メイ クライ」や「バイオハザード」シリーズが『モンスターハンターワイルズ』の販売本数の低調をオフセットした印象があるが、あっているか。

A. 『モンスターハンターワイルズ』は販売が当初の想定を下回る推移となりました。一方で、「デビル メイ クライ」シリーズは新作アニメの配信、「バイオハザード」シリーズは、最新作『バイオハザード レクイエム』の発売日告知、またそれぞれにあわせたプロモーション施策により、販売本数の増加につながりました。

Q. 6 月に Nintendo Switch 2 向けに発売した『ストリートファイター6』および『祇（くにつがみ）：Path of the Goddess』の進捗を教えてください。

A. 両タイトルの本数は、計画通りに推移しています。

Q. 近年 PC スペックや通信環境が多様化する中で、『モンスターハンターワイルズ』は家庭用ゲーム機を含む PC ユーザーを幅広く対象としており、その結果として一定数の低評価につながったと認識している。今後、大型タイトル開発体制や仕組みなど、どのように対応していく予定か伺いたい。

A. 発売 1 か月間で 1,000 万本を販売したタイトルとして、多くの学びを得る貴重な機会となりました。ユーザーからのご意見を含む幅広いフィードバックを踏まえて、開発のみならず、経営、事業部など全社を挙げて、できることから対応を進めており、今後活かしていく所存です。まずは、今後予定しているアップデートを通して、満足度を上げられるよう迅速に取り組んでまいります。

Q. 『モンスターハンターワイルズ』の現対応が、今後のタイトル計画に影響が出ないのか伺いたい。

A. 中期ラインナップのスケジュールは、経営層含め 10%営業増益に向けて議論・策定しており、特段影響はございません。

Q. 当第 1 四半期について、新旧タイトルの平均単価を前期の第 4 四半期比で教えてください。

A. 新作では、『モンスターハンターワイルズ』を発売した前第 4 四半期に対して、当第 1 四半期の移植タイトルが中心だったこともあり、単価は低くなっています。リピートタイトルでは、前第 4 四半期には低価格帯タイトルを将来への種まきを目的に投入したため、第 1 四半期は単価が高くなりました。

Q. 今期中に繰延収益を全て計上予定か伺いたい。

A. 現在の繰延収益は、主に前期に発売した『モンスターハンターワイルズ』であり、無料タイトルアップデート等を配信時に計上予定です。現在、今年 9 月および冬に実施予定であり、それ以降についてはお伝えしていません。

Q. 『モンスターハンターワイルズ』の今後の販売本数増に向けた拡販戦略や、通期リピート計画本数に対するリカバリー施策を伺いたい。

A. リピートタイトル全体としては、今期の販売本数計画に対して順調に進捗しています。『モンスターハンターワイルズ』については、無料タイトルアップデート等や、価格施策を通して販売本数の拡大を目指すほか、他のリピート作品についても引き続き拡販に注力していきます。

Q. 「デビル メイ クライ」シリーズの販売本数増加と、新作アニメ配信との相関関係が分かれば教えてほしい。

A. 同シリーズはこれまでもリピートタイトルとして長期的に販売を拡大してきました。4月にNetflixで配信した新作アニメは視聴コンテンツの上位にランクインするなど好評を博し、それに合わせたセールの実施により、グローバルの各地域で販売本数が増加しました。この販促により、従来の「デビル メイ クライ」シリーズユーザーの需要や新規層の興味・関心をうまく喚起できたと捉えています。

Q. アミューズメント機器事業において、リピートおよび新作の筐体がともに好調だった理由を伺いたい。

A. 前期にイマーシブ筐体として初めて販売した『モンスターハンターライズ』の好調を受け、『バイオハザード 5』も続伸し、当第1四半期にリピート台数として貢献しました。その好影響もあり、6月の新作『デビル メイ クライ 5 スタイリッシュトライブ』の好調な販売につながりました。

Q. 第1四半期に実施した『モンスターハンターワイルズ』のセールの手応えを教えてください。

A. 様々なフィードバックを踏まえた販促施策の一つとしてセールを実施しました。価格感応度が高いアジア地域を中心に、購買反応を確認しています。引き続き中長期でのリピート拡販に向けて、価格施策を含めた販促を実施していく予定です。

Q. 「デビル メイ クライ」シリーズの本数増加は、第2四半期以降も継続して見込めるのか、また他のIPにおける映像展開でも同様の効果を期待できるのか伺いたい。

A. 「デビル メイ クライ」シリーズは、アニメ配信と販促を連動させたことで本数増加につなげることができ、第1四半期のセールは、単体で実施するよりも効果が上がったことを確認しています。なお、第2四半期以降はペースダウンを見込んでいます。映像配信元のプロモーション施策にもよりますが、現在発表している「ストリートファイター」の映画を含めた他タイトルでも、販売機会を最大化できるようマーケティングと連携していく予定です。

Q. 『モンスターハンターワイルズ』の家庭用ゲーム機向けの反応や、リピート販売本数の状況を伺いたい。

A. 個別タイトルのハード別での内訳はお伝えしていませんが、家庭用ゲーム機向けでは概ね順調に推移しており、評価をいただいています。なお、PC向けについても一定のリピート販売がございます。

以 上